

7-Stufen-Modell

*“Don't worry about what is best for the company,
Worry about what is best for the customer.”*

(Gary Comer, Gründer von Lands'End)

Unserer Strategieberatung orientiert sich grundsätzlich am Nutzen des Kunden. Wir sind deshalb immer bestrebt mit Ihnen den größten Engpass bei Ihren Kunden herauszufinden. Also genau den Engpass, der ihn bei der Erreichung seiner Ziele hindert oder bremst. Können Sie diesen Engpass für den Kunden lösen, sind Sie sein Partner.

Unser **7-Stufen-Modell** funktioniert in kleinen wie großen Unternehmen gleichermaßen.

1. Analyse der Ist-Situation des Unternehmens:

In dieser Phase erfolgt die Bestandsaufnahme des Unternehmens aus neutraler Sicht des Beraters.

2. Analyse der speziellen Stärken des Unternehmens im Vergleich zu den Wettbewerbern:

Hiermit wird die Basis der späteren strategischen Neuausrichtung des Unternehmens geschaffen.

3. Analyse des erfolgversprechendsten Geschäftsfeldes:

Aufbauend auf den speziellen Stärken der Firma wird ein Geschäftsfeld bzw. Marktsegment herausgearbeitet, auf dem das Unternehmen gegenüber seinen Wettbewerbern schon einen Vorsprung hat bzw. schnell erreichen kann.

4. Suche nach der erfolgversprechendsten Zielgruppe:

Auf der Basis des ermittelten Geschäftsfeldes wird in diesem Analyseschritt die Zielgruppe innerhalb des Marktsegmentes identifiziert, für die die Firma als Anbieter am besten geeignet ist.

5. Problem- und Marktlückenanalyse:

Die Probleme der ermittelten Zielgruppe werden systematisch analysiert und das von ihr am "brennendsten" empfundene herausgefiltert. Damit wird gleichzeitig aufgezeigt, für welche Problemlösung diese Zielgruppe besonders aufnahmebereit ist. Dieses Problem und seine Lösung sind gleichbedeutend mit der bestehenden Marktlücke.

6. Zielgruppendarstellung und Zielgruppentest:

Aus der identifizierten Zielgruppe wird eine für die Firma besonders erfolgversprechende Teilzielgruppe ausgewählt, bei der in Form eines Testlaufs die bisher erarbeiteten Problemlösungen auf ihre Realisierbarkeit und ihr Erfolgspotential überprüft werden.

7. Ausarbeitung, Formulierung und Umsetzung der Unternehmensstrategie:

In dieser Phase wird die einzuschlagende Strategie formuliert und durch konkrete operative Maßnahmen umgesetzt, begleitet von einer laufenden Realisierungskontrolle.

Jede Stufe kann dabei als Meilenstein gesetzt werden. Wir stellen Ihnen die Zwischenergebnisse der einzelnen Projektphasen als auch Ergebnis des Gesamtprojekts in Berichtsform zur Verfügung.